



## Auslandslebensversicherungen: Der steinige Königsweg zur generationsübergreifenden Vermögenssicherung

Seit Jahren sind die Anforderungen an das Vermögensmanagement vermöglicher Privatkunden bekannt:

Das vorhandene liquide Vermögen soll langfristig und sicher angelegt werden und dabei eine angemessene Rendite nach allen Steuern und Gebühren erwirtschaften. Zudem soll stets ausreichend Liquidität

für die Abdeckung von vorhandenen biometrischen Risiken, wie zum Beispiel die Absicherung von Familienangehörigen im Todesfall oder die Absicherung des Lebensstandards im Alter bereit stehen.



Professor Dr. Olaf Gierhake

Was auf den ersten Blick als triviale Anforderung klingt, erweist sich in der Praxis als durchaus schwieriges Unterfangen, denn viele Beteiligte können nur Teilproblemlösungen abdecken:

- Banken und Vermögensverwalter bieten individuelle Wertpapierportfolios, die bei guter Diversifizierung in verschiedene Anlagekategorien interessante Renditen am Kapitalmarkt erwirtschaften können
- Risiko-Versicherungstarife decken die verschiedenen biometrischen Risiken zuverlässig ab, sind aber oft schwer durchschaubar und decken die Bedürfnislage der Familie in den verschiedenen Lebensphasen nicht optimal ab.

■ Der Staat bietet stabile rechtliche Rahmenbedingungen und ist an der langfristigen privaten Vorsorge und der Absicherung seiner Bürger interessiert. Er setzt gesetzlich gezielte steuerliche Anreize für langfristig tragbare Lösungen, nicht zuletzt um die gebeutelten gesetzlichen Altersvorsorgesysteme zu entlasten.

Um die einzelnen Lösungsmodule miteinander bestmöglich zu verknüpfen, ist Teamwork aller Beteiligten, meist unter Regieführung der steuerlichen und rechtlichen Berater des Kunden erforderlich. Am besten erscheint hierzu derzeit eine privat platzierte fondsgebundene Lebensversicherung geeignet, die einerseits den Anforderungen des deutschen Steuerrechts entspricht und ander-

erseys möglichst individuell an unterschiedlichen Gegebenheiten in der Kundenfamilie angepasst werden kann.

Leider haben sich dabei in der Praxis Lebensversicherungsverträge von deutschen Anbietern als zu inflexibel für die Erbringung einer integrierten Versorgungs- und Anlagedienstleistung erwiesen: Sie bieten meist nur wenige, meist fix von der Versicherungsgesellschaft vorgegebene Anlagemöglichkeiten (nur konzerneigene Investmentfonds) und sind durch hochstandardisierte Verträge und Tarife nicht individuell genug an die Bedürfnissituation anpassbar. Zudem sind zumeist die Gebühren und Kosten dieser Produkte intransparent und für den Kunden nicht nachvollziehbar. Die Gründe hierfür sind nicht allein der hiesigen Assekuranz anzulasten, vielmehr weist das deutsche Versicherungsaufsichtsrecht einen hohen Regulierungsgrad auf.

Durch die schon vor vielen Jahren vollzogene Öffnung des Dienstleistungsmarktes in Europa und das damit eingeführte Diskriminierungsverbot von Anbietern des Europäischen Wirtschaftsraums in Deutschland ergeben sich neue Möglichkeiten, vorhandene Lösungsmodule zu kombinieren und den Ausgleich der verschiedenen Interessen zu organisieren. Banken und Versicherungen aus dem europäischen Ausland haben deutliche Standortvorteile durch zum Teil flexiblere Aufsichtsgesetzgebungen, die individuellere Vertragsgestaltungen ermöglichen.

Es zeigt sich, dass insbesondere kleinere Länder des EWR-Raums wie Luxemburg, Irland oder Liechtenstein (ja, auch Liechtenstein!) zum Teil sehr flexible Lösungen möglich machen, die auch dem Förderinteresse des deutschen Staates entsprechen. Hier können im Wege einer Privatplatzierung individuelle privatwirtschaftliche Verträge zwischen

einem Versicherungsnehmer und einer Versicherungsgesellschaft geschlossen werden, die vom Kunden und seinen Beratern mit dem Anbieter individuell strukturiert und verhandelt werden.

Wichtig ist allerdings, die in Deutschland geltenden steuerlichen Regeln dabei streng einzuhalten, denn häufig besteht gerade bei grösseren Prämiensummen die Gefahr, dass Finanzbeamte die unter dem steuerlichen Diskriminierungsverbot des EWR-Vertrages stehenden Lebensversicherungsverträge aus den genannten Ländern mit anstössigen, diskreten Stiftungs-, Trust- oder Briefkastenfirmenlösungen verwechseln. Im Zweifel sollten stets deutsche Anwälte oder Steuerberater beigezogen werden, wenn »Versicherungsmäntel« oder »Wrapper« als einfache und universelle »Allzweckwaffe gegen die Abgeltungsteuer« angesprochen werden.

Richtig eingesetzt, können Auslandslebensversicherungsverträge aber sehr interessante und differenzierte Lösungen zum Beispiel in folgenden Gebieten ermöglichen:

- Umsetzung von individuellen, auf die Interessen des Kunden ausgerichtete Anlagestrategien mit mehreren Vermögensverwaltungsmandanten in unterschiedlichen Ländern
- Zugang zu Investmentmöglichkeiten, die aufgrund einer fehlenden Vertriebszulassung im Inland als Bankanlage nicht möglich sind (zum Beispiel Einzelhedgefonds, preisgünstige Exchange Traded Funds; Private Equity Funds; nicht börsennotierte Mittelstandsfonds)
- Vermeidung der laufenden Einkommensteuerpflicht auch bei längeren Auslandsaufenthalten zum Beispiel in den USA, in Grossbritannien, in Italien und anderen Ländern

- Steuerstundungseffekte und Einkommensteuerfreier Vermögenszufluss beim Generationswechsel

- Vermögensnachfolge auch ausserhalb der gesetzlichen Erbfolge (Versicherungsleistungen sind nicht im Nachlass)

- Vermögensschutz vor einem möglichen Zugriff Dritter in der Zukunft durch (wirksame) Nutzung ausländischen Versicherungsvertragsrechtes oder unwiderruflicher Begünstigungen

- Vermögensnachfolgelösungen über die Grenze (Kinder in anderen Ländern mit anderem Steuerregime); Vermeidung der Vermögensteuer in verschiedenen europäischen Ländern

- Immobilienfinanzierungen mit Policendarlehen

- Optimierung der schenkungs- und erbschaftsteuerlichen Situation der Familie; Einsatzes einer Erbschaftsteuer-Risikoversicherung zur Abdeckung des künftig erhöhten Liquiditätsbedarfs im Erbfall.

